

# ENTWICKLUNG UND UMSETZUNG VON INTERNATIONALEN BEST-IN-CLASS BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN

TRAINING ON THE JOB | EINKAUF

## NUTZEN

Sie erfahren wie strategisch-fokussierte Einkaufsabteilungen internationale, markt- und anforderungsorientierte Beschaffungsstrategien entwickeln und umsetzen und mit welchen Strategien, Werkzeugen und Methoden sie arbeiten, um identifiziere Kostensenkungspotenziale in ergebniswirksame Einsparungen umzusetzen.

Jede/r Teilnehmer/in lernt Schritt für Schritt an einer von Ihm / Ihr gewählten Warengruppe, wie unternehmensübergreifend Bedarf gebündelt, analysiert, ausgeschrieben und vergeben wird, um Kosten zu senken, die Lieferantenbasis zu optimieren, die Versorgung sicherzustellen und ein einheitliches Qualitätsniveau zu schaffen.

## WESENTLICHE INHALTE

### Modul 1A: Einführung und strategischer Ansatz

- Erfolgsfaktoren und Stolpersteine für die Entwicklung und Umsetzung von internationalen Beschaffungsstrategien (Lead Buyer Prinzip).
- Wie „Best-In-Class“ Einkaufsabteilungen globale Beschaffungsstrategien entwickeln und umsetzen.
- Der Lead Buyer: Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Anforderungen.
- Wie man die Unterstützung aus den Standorten gewinnt.

### Modul 1B: Bedarfsanalyse

- Bedarfsbündelung zwischen mehreren Standorten: Voraussetzungen, Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise.
- Systematische Bedarfsanalyse: Inhalte, Methoden, Teilaspekte.
- Ermittlung der technischen, logistischen und qualitativen Anforderungen.
- Kritische Analyse und Harmonisierung der Anforderungen.
- Ermittlung und Validierung der benötigten Dokumente.
- CHECKLISTEN: Bedarfsanalyse, benötigte Dokumente.

**TEILNEHMERAUFGABE:** Durchführung der Bedarfsanalyse sowie Identifikation der technischen, logistischen und qualitativen Anforderungen in ihrer jeweiligen Warengruppe.

### Modul 2: Einsparpotenzial- und Marktanalyse

- Review der Arbeitsergebnisse aus Modul 1.
- Identifikation und Bewertung von Einsparpotenzialen entlang der gesamten Wertschöpfungskette: Methodik und Inhalte.
- Wesentliche Kostensenkungshebel für Zeichnungsteile, Standardprodukte und Dienstleistungen.
- Identifikation möglicher Beschaffungsmärkte.
- Evaluierung und Bewertung der geografischen Beschaffungsmärkte.
- TOOL: Analyse von Einsparpotenzialen für eine Warengruppe.
- TOOL: Marktmachtportfolio zur Bestimmung der eigenen Marktmacht.
- CHECKLISTE: Voraussetzungen zur Bedarfsbündelung.

**TEILNEHMERAUFGABE:** Identifikation von Kostensenkungshebeln, inkl. der Hinterlegung von Maßnahmen zur Realisierung von Einsparpotenzialen in ihrer jeweiligen Warengruppe, Bewertung und Festlegung der möglichen geografischen Beschaffungsmärkte, Bestimmung der Marktmacht.

### **Modul 3: Entwicklung einer optimierten Beschaffungsstrategie**

- Review der Arbeitsergebnisse aus Modul 2.
- Ableitung und Entwicklung der Beschaffungsstrategie aus der Bedarfs-, Anforderungs-, Markt- und Einsparpotenzialanalyse.
- Aspekte und Teilbereiche der Produktstrategie.
- Aspekte und Teilbereiche der Logistikstrategie.
- Aspekte und Teilbereiche der Marktstrategie.
- VORLAGE: Dokumentation der Beschaffungsstrategie.

**TEILNEHMERAUFGABE:** Entwicklung und Festlegung der möglichen Beschaffungsstrategie in ihrer jeweiligen Warengruppe.

### **Modul 4: Identifikation und Qualifizierung von neuen Lieferanten**

- Review der Arbeitsergebnisse aus Modul 3.
- Global Research: Wie Lieferanten schnell und effizient weltweit identifiziert werden: Informationsquellen, Methodik, Vorgehensweise.
- Die wesentlichen Lieferantendatenbanken im Internet.
- Aufbau und Struktur von Lieferantendatenbanken zum Management des Ausschreibungs- und Vergabeprozesses für eine Warengruppe.
- Best-In-Class Qualifizierungsmethodik von neuen Lieferanten.
- Entwicklung einer warengruppenorientierten, technischen Lieferantenselbstauskunft zur ganzheitlichen Vorqualifizierung neuer Lieferanten.
- Vorgehensweise zur Qualifizierung potenzieller Lieferanten mittels technischer Lieferantenselbstauskunft (ISP).
- TOOL: Ideal Supplier Profile (ISP).
- VORLAGE: Lieferantendatenbank.

**TEILNEHMERAUFGABE:** Aufbau einer Lieferantendatenbank für ihre jeweilige Warengruppe, Entwicklung der technischen Lieferantenselbstauskunft und Formulierung der Einladung an die Lieferanten.

### **Modul 5: Vorbereitung und Durchführung der Ausschreibung**

- Review der Arbeitsergebnisse aus Modul 4.
- Inhalte und Struktur von professionellen Ausschreibungsunterlagen.
- Erstellung von Angebotsblättern mit Cost-Breakdown.
- Erforderliche Dokumente.
- Durchführung und Management von internationalen Ausschreibungen
- VORLAGE: Professionelle Ausschreibung.
- VORLAGE: Angebotsblatt mit Cost-Breakdown.

TEILNEHMERAUFGABE: Vorbereitung und Durchführung der Ausschreibung, inkl. Angebotsauswertung (Anmerkung: Zwischenzeitliches Review nach Fertigstellung der Ausschreibungsunterlagen ist empfehlenswert).

#### **Modul 6: Ganzheitliche Evaluierung der qualifizierten Lieferanten**

- Review der Arbeitsergebnisse aus Modul 5.
- Entwicklung und Ableitung der Short List: Kriterien, Methodik.
- Vorbereitung und Durchführung von strukturierten Lieferantenbesuchen: Teilaspekte und Vorgehensweise.
- Evaluierung der Referenzen des Lieferanten: Methodik, zur stellende Fragen, Bewertung der Ergebnisse.
- Musterprüfung, interne und externe Kundenfreigabe, etc.
- TOOL: Bewertung von Lieferanten.

TEILNEHMERAUFGABE: Ggf. Durchführung von Vor-Ort-Besuchen, Lieferantenaudits, Gespräche mit den Referenzen, Musterprüfung, etc.

#### **Modul 7: Verhandlung und Vergabe**

- Vertragsarten: Abgrenzung und Anwendungsbereiche.
- Review der Arbeitsergebnisse aus Modul 6.
- Strategisch-taktische Vorbereitung von Vergabeverhandlungen.
- Phasen und Aufbau von komplexen Verhandlungen.
- Aufbau von schlagkräftigen Argumentationsketten.
- Interkulturelle Aspekte in internationalen Verhandlungen.
- Entwicklung und Aufbau der Verhandlungsstrategie.
- Fragetechniken und Einwandbehandlungsmethoden.
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern.
- Körpersprache, Rhetorik und Dialektik in Verhandlungen.
- CHECKLISTE: Strategisch-taktische Verhandlungsvorbereitung.
- CHECKLISTE: Verhandlungsphasen und Leitfragen.
- TOOL: Automatisierter Angebotsvergleich (MS-EXCEL).

TEILNEHMERAUFGABE: Durchführung der Vergabeverhandlungen, Abschluss von Verträgen mit den festgelegten Lieferanten.

#### **Modul 8: Review**

- Kritische Betrachtung und Zusammenfassung der erzielten Ergebnisse.
- Lessons Learned: Optimierungspotenziale für die Zukunft.
- Feedback: Positive und kritische Aspekte des Trainings.

## DAUER | PREIS

Inhouse-Training, je Modul ca. 2 Tage (Modul 8: 1 Tag),  
jeweils 9:00h – ca. 17:00h, Preis nach individueller Vereinbarung.

## ZIELGRUPPE

Strategische Einkäufer, Warengruppenmanager, Lead Buyer, Einkaufsleiter

## METHODIK

Best-Practice Lerninhalte, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion,  
Simulationen mit Kamera-Feedback (nur Modul 7).

Umsetzung der einzelnen Arbeitspakete durch die Teilnehmer  
(Teilnehmeraufgaben) zwischen den einzelnen Modulen, anhand einer  
realen Warengruppe, die jeder Teilnehmer frei wählen kann. Review der  
jeweiligen Umsetzungsfortschritte im Team, Verbesserungstipps.

Da am Ende des Trainings reale Einsparerfolge vertraglich fixiert werden  
amortisieren sich die Trainingskosten mehrfach. Ein individuelles oder  
gruppenorientiertes Coaching (vor-Ort, telefonisch, via E-Mail) parallel zur  
Umsetzung der einzelnen Module / Teilnehmeraufgaben wird empfohlen.  
Die Abrechnung erfolgt nach Zeitznachweis.

## VORAUSSETZUNGEN

Die Teilnehmer sollten jeweils einen Notebook mit Internetzugang und  
installierten MS-OFFICE Anwendungen in das Training mitbringen.

## DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb Herr Roithmeier  
unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf  
Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit  
weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen  
der Automobilzulieferindustrie.

Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier ein eigenes Unternehmen, das  
Industrieunternehmen dabei unterstützt Prozesse im Einkauf zu  
optimieren, die Qualifikation der Einkaufsmitarbeiter zu erhöhen, den  
Einkauf im Unternehmen besser zu vernetzen, um zusätzliche  
Einsparpotenziale zu identifizieren und sie ergebniswirksam umzusetzen.  
Darüber hinaus ist der Unternehmensberater und Managementtrainer ein  
kompetenter Ansprechpartner in Führungs- und Verkaufsfragen. Seit  
mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse  
fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Auf Grund seiner Beratungstätigkeit sowie seiner langjährigen  
Linienerfahrung in Branchen mit hohen Kundenanforderungen und  
diffizilen Vergabeprozessen, weiß Herr Roithmeier, wie auch in einem  
Einkauf mit sehr hohen Lieferanten-, Qualitäts-, Technologie- und  
Logistikanforderungen erfolgreiche Beschaffungsstrategien umgesetzt und  
ergebniswirksame Einsparungen deutlich gesteigert werden. Er ist ein  
exzellenter Kenner sowohl des Serien- als auch des Projekteinkaufs.